ANFÖRANDEN VID INVESTOR AB:S BOLAGSSTÄMMA DEN 14/5 1996

CLAES DAHLBÄCK:

Herr ordförande! Kära aktieägare! Övriga stämmodeltagare!

Det är mycket glädjande att se att intresset för vår bolagsstämma ökar år för år. Vi är i dag omkring 2000 närvarande här i Kungliga Tennishallen, ett nytt rekord!

Som ni säkert redan har märkt har vi även i år arrangerat en utställning här bredvid. De största bolagen i vår portfölj presenterar sig och sina verksamheter. De flesta av dessa företag har intagit världsledande positioner inom sina fält, och det är något som vi alla ska känna oss stolta över.

Investor är en aktiv och ytterst engagerad ägare som är beredd att ta ett starkt ägaransvar. Häri ingår att ställa krav på bolagen så de utvecklas positivt och ger en hög avkastning till aktieägarna, däribland vi själva. En bra ägare är inte bara aktiv och engagerad utan också krävande.

I utställningen presenterar vi också vår ökade satsning på information i form av Investor Dialogen. Det är ett nytt sätt att hålla kontakt med er aktieägare via CD ROM och via det internationella datanätet Internet. Vi har egna så kallade hemsidor med dagligen uppdaterade nyheter om Investor och om de företag där vi har våra största innehav. Att vi satsar på den moderna informationsteknologin är också något som vi har glädje av när det gäller investeringsverksamheten. Ska vi kunna satsa rätt när det gäller de nya framtidsbranscherna, då måste vi hänga med i utvecklingen.

INVESTOR AB
PUBLIKT BOLAG (PUBL)
ORGANISATIONSNR 556013-8298

103 32 STOCKHOLM
BESÖKSADRESS
ARSENALSGATAN 8C

TELEFON 08-614 20 00
TELEFAX 08-614 21 50

Innehav i dessa branscher ska ses som ett komplement till de etablerade verksamheterna. De har vi haft sedan decennier tillbaka, ja i en del fall ända sedan Investor grundades för 80 år sedan. I den första aktieportföljen år 1916 fanns bland annat företag som SKF, Atlas Diesel, Stora Kopparberg och Scania Vabis. Det var dåtidens framtidsföretag, men dom håller än. Det såg vi inte minst i samband med börsintroduktionen och utförsäljningen av Scania för drygt en månad sedan.

Med facit i hand kan vi konstatera att utförsäljningen blev mycket framgångsrik. Vi hade självfallet en strävan att få ut bästa möjliga pris till gagn för våra aktieägare. En av förutsättningarna för detta var att ha en väl avvägd fördelning av aktietilldelningen mellan Sverige och utlandet, mellan allmänhet och institutioner. Det var en mycket grannlaga uppgift eftersom det handlade om ett så enormt belopp - nästan 20 miljarder kronor - den största privata utförsäljning av aktier som gjorts i världen. Den gällde att hitta en utförsäljningskurs som var attraktiv för dom nya investerarna, men samtidigt inte gav bort värden för våra aktieägare. En krona på kursen betydde ju 100 miljoner kronor för oss. En mycket svår balansgång.

Med hjälp av fantastiskt fina insatser från Investors egen organisation, ledd av Ulla Litzén, mycket duktiga rådgivare bland våra investment-bankers och inte minst Scanias ledningsgrupp, lyckades vi få precis rätt pris.

Internationellt har vi fått uppmärksamhet och erkännanden för en mycket professionellt genomförd affär - till det bästa för våra aktieägare. Och det är vi naturligtvis mycket glada och stolta över. För Investors viktigaste uppgift är att verka för att våra aktieägare får så hög långsiktig totalavkastning som möjligt med en begränsad riskexponering.

Investoraktien ska vara ett konkurrenskraftigt placeringsalternativ till bland annat aktiefonder. I den nyligen publicerade årsredovisningen berättade vi att den årliga totalavkastningen till aktieägarna under perioden 1970 till 1995 överstigit 20 procent i genomsnitt. Det är det inte många som slår!

Låt mig så kort nämna något om verksamhetsåret 1995, som ju är historia nu. Det blev ett bra år för Investor såväl när det gällde värdeökningen av vår aktieportfölj som vår resultatutveckling.

Att portföljen steg med 20 procent sammanhängde till stor del på våra innehav i börsledarna Astra och Ericsson. Den positiva resultatutvecklingen för Investor berodde främst på den starka vinstökningen i Scania, som under året var ett helägt dotterbolag till Investor. Beträffande flygverksamheten inom Saab så gick den militära delen något bättre än tidigare. Utvecklingen på den civila flygsidan var däremot fortsatt otillfredsställande. Inte heller verksamheten inom Saab Automobile, som vi äger till 50 procent, utvecklades så bra som vi hoppats. Här för vi fortlöpande diskussioner med vår medägare General Motors om hur vi gemensamt ska medverka till förbättringar.

Under 1995 gjorde vi vidare en del satsningar på nya företag som komplement till våra tidigare huvudinnehav. Företag som svenska WM-data , finländska TT Tieto, amerikanska Neuromedical och PT Telkom i Indonesien tillfördes portföljen.

IT/telekom liksom medicinsk teknik är nya intressanta investeringsområden för Investor. Genom vår nya mer internationella organisation har vi förbättrat möjligheterna att göra nya investeringar. Jag ska strax berätta mer om detta.

Först några ord om första kvartalet 1996, för vilket vi kan konstatera att verksamheten utvecklats positivt, framförallt genom försäljningen av Scania-aktier. Med största delen av facit i hand kan vi nu konstatera att förvärvet av Saab-Scania 1991 var den i särklass bästa affär Investor gjort. Baserat på värdet av Scania efter introduktionen har affären gett en genomsnittlig räntabilitet på mellan 25 och 30 procent per år under 5 år. Sammanlagt handlar det om en avkastning på över 30 miljarder kronor på en investering av cirka 20 miljarder kronor.

Uppköpet av Saab-Scania 1991 kunde genomföras genom att våra aktieägare ställde upp med kapital i ett konvertibellån. Vi ser det därför som självklart att aktieägarna erbjuds möjlighet att nu vara med i utförsäljningen genom en kombination av optioner och engångsutdelning.

Den 31/3 1996 med Scania-affären inräknad uppgick marknadsvärdet på Investors större aktieinnehav till cirka 60 miljarder kronor och substansvärdet till nästan 80 miljarder kronor.

I fredags den 10/5 uppgick värdet på de större innehaven till 61 miljarder kronor och substansvärdet till 82 miljarder kronor, d v s 409 kronor per aktie. Börskursen var samma dag 281 kr.

När det gäller första kvartalet i övrigt så har vi inte gjort några större försäljningar ur portföljen. Vi har däremot köpt ytterligare aktier i WM-data för drygt 250 miljoner kronor och WM-data är nu ett av våra större innehav. Vår kassa uppgick vid utgången av perioden till nästan 17 miljarder kronor. Vad gäller våra mottagna utdelningar beräknar vi att de under året kommer att nästan tredubblas till nära 1,8 miljarder kronor, jämfört med 656 miljoner kronor 1995.

Investors största innehav har traditionellt varit i ett antal stora svenska företag med internationell verksamhet. Rollen som en dominerande och aktiv ägare i dessa företag kommer inte att förändras, men vi kommer som sagt att söka företag i nya branscher som komplement till den befintliga portföljen - inte minst internationellt. Vi har de finansiella resurser som krävs, men är medvetna om att det också krävs kvalificerade personella resurser.

Investeringsbranschen är tuff - konkurrensen är stenhård. Vi ska i våra investeringar tävla med de bästa investerarna i världen, med de skarpaste hjärnorna på Wall Street, i London, Hongkong och Tokyo. Det är organisationer med tiotals miljarder dollar under förvaltning och med obegränsade resurser för analys och informationsinhämtning.

Om vi ska kunna klara konkurrensen, om vi ska kunna fortsätta att ge våra aktieägare en konkurrenskraftig hög avkastning är det avgörande att vi fortsätter och håller högsta tänkbara nivå på vår investeringsförmåga och analys. Vi kommer därför att satsa på en fortsatt utbyggnad av vår investeringsorganisation, inte minst internationellt.

Att finnas på plats inte bara i Stockholm utan även i Hongkong, London och New York blir allt viktigare för att vi på ett effektivt sätt ska kunna följa de företag och branscher där vi har vårt ägande.

Jag kommer nu att presentera vår investeringsorganisation och börjar då med Investor Scandinavia. Kontoret finns i Stockholm och leds av Ulla Litzén:

ULLA LITZÉN

Under det gångna året och fram till nu så är det förstås så att Scania har tagit den mesta tiden. Vi har ju faktiskt jobbat med den här affären under mer än ett års tid och ansvaret har legat på Stockholmskontoret. Samarbetet har varit intensivt mellan olika enheter inom Investor. Vi har förberett prospekt. Vi har lagt fast transaktionsstruktur, och vi har kontinuerligt följt upp värderingen på bolaget.

Den här affären gjordes ju, som Claes redan sagt, i första hand för Investors aktieägare. Därför fick vi inte kompromissa om priset. Beslutet att sälja togs den 15 februari. Vi är glada över att omvärldsfaktorerna därefter gick vår väg. Men den grundläggande förutsättningen för framgång, det var att vi var så väl förberedda. Det här gjorde att vi kunde genomföra utförsäljningen rekordsnabbt. Marknadsexponeringen begränsades till korta sex veckor.

Från Stockholmskontoret följer vi verkstadsindustri, skog, konsumentvaror och miljövård. Sammanlagt svarar dessa branscher idag för ungefär 50 procent av Investors substansvärde. De stora företagen inom dessa sektorer är, förutom Scania, Investors helägda dotterbolag Saab med militärt och civilt flyg, och det 50-procentiga ägandet i Saab Automobile. Det är skogsföretaget STORA, det är Atlas Copco, SKF och Electrolux, och via Incentive även ABB.

Hela Investors affärsidé, det är ju att arbeta med värdeskapande ägande. Därför måste vi aktivt utvärdera de företag där vi redan har betydande innehav. Vi måste skapa förutsättningar för att föra en dialog med de företag vi är stora ägare i. En dialog om hur aktiekursens utveckling hänger ihop med företagets affärsmässiga beslut. Men vi måste också hitta nya investeringar. Ett nytt spännande område är miljövårdsområdet, där vi successivt håller på att bygga upp en portfölj.

För att klara av vår roll som långsiktig investerare bedriver vi också en aktiv men begränsad trading-verksamhet vid alla kontoren. Det här är ingen huvudverksamhet för oss, men det är ett bra sätt att följa och känna vad som verkligen händer på aktiemarknaden.

Jag kanske också ska tillägga, att det var den nära kontakten med marknaden, som gav oss möjlighet att hitta rätt prisnivå på Scania.

CLAES DAHLBÄCK
Tack, Ulla.

Jag vill också verkligen understryka vikten av att ha en nära kontakt med marknaden, och då menar jag inte bara i Stockholm utan även internationellt. För alla företag där vi har våra större innehav är mycket internationella.

Att vi har valt just New York, London och Hongkong beror på att dessa städer tillhör världens viktigaste finansiella centra. Där finns det en marknad för riskkapital, och som en följd därav finns där också världens främsta analytiker, konsulter, m m. De stöttar dessa marknader med sin kunskap.

Ett av våra kontor finns alltså i London, och där är det Thomas Nilsson som ansvarar för verksamheten:

THOMAS NILSSON

När vi delat upp ansvaret för våra investeringar mellan de olika kontoren har vi specialiserat oss branschvis. På London-kontorets lott har fallit att följa telekommunikation, informationsteknologi, media och serviceverksamhet i vid bemärkelse.

Den viktigaste uppgiften är naturligtvis att följa och bevaka våra befintliga innehav. Det är de som utgör kärnan i vår portfölj. För London gäller det således Ericsson, TV4, WM-data och SILA bland andra.

När det gäller Ericsson så skulle man kanske kunna tycka att det vore naturligare att följa företaget från Sverige. Ericsson verkar i likhet med flertalet av våra stora företag på internationell basis. 90 procent av försäljningen sker utanför Sverige, och bolaget ägs till mer än hälften utanför Sverige. Därför sätts priset på aktien huvudsakligen internationellt. För oss är det viktigt att finnas i den miljö där de internationella ägarna lever och verkar.

Uppgiften att söka nya investeringar som på sikt blir viktiga komplement till vår nuvarande portfölj, den uppgiften sköter vi genom att bygga begränsade portföljer inom våra intresseområden på respektive kontor. För att lösa denna uppgift tar vi naturligtvis hjälp av all den kompetens som finns i London när det gäller analys, teknologisk kompetens m m. Den kanske viktigaste ingrediensen i detta arbete är kontakten med företagsledningar och ägare i de bolag vi studerar.

London besöks ständigt av ett mycket stort antal företag som söker kapital och nya ägare, och som därför gör presentationer av sina verksamheter. I övrigt kan sägas att vårt sökande efter nya investeringar inte begränsas av geografiska hänsyn. Det betyder att vi i London söker investeringar såväl i Sverige som i Nordamerika eller varhelst vi kan hitta företag som motsvarar de kriterier vi bedömer som viktiga för att vi ska gå in i ett långsiktigt engagemang.

I London befinner vi oss just nu i en rekryteringsfas där ytterligare ett av syftena med våra utländska etableringar tydliggörs. Vi har en grundmurad företagskultur inom Investorgruppen, och den kan vi nu komplettera effektivt genom rekryteringar av talangfulla analytiker och investerare i världens främsta finansiella centra.

CLAES DAHLBÄCK

Tack, Thomas.

Du tar här upp en väldigt viktig angelägenhet för Investor, nämligen att kunna rekrytera nya, unga medarbetare och låta dem utvecklas i vår kultur.

Som jag sa tidigare är det helt avgörande för vår framtid. Konkurrensen om dom bästa talangerna är stenhård. Vi måste ha ett konkurrenskraftigt ersättningssystem och vi måste ha en ledningsstruktur som ger utrymme för personliga initiativ och inflytande. Detta är frågor som vi arbetar mycket aktivt med.

Ska vi även fortsatt kunna skapa den avkastning som ni aktieägare har rätt att kräva, då måste vi attrahera, utveckla och behålla de bästa medarbetare vi kan hitta.

Vi har för närvarande pågående rekryteringar såväl i Sverige som utanför Sverige, inte minst i New York, där vårt kontor leds av Sven Nyman:

SVEN NYMAN (video)

Nu befinner vi oss alltså på Manhattan i New York city. Mitt namn är Sven Nyman och jag är chef för Investors verksamhet här i USA.

Bakom mig så har vi Investors kontor, där vi är fem medarbetare och vi koncentrerar oss främst på investeringar inom s k health-care området. D v s läkemedel och medicinsk teknik.

Vidare har jag inom gruppen ansvar för investeringar inom finansiell service. Med det menar vi investeringar inom bank, försäkring och den privata optionsmarknaden OM.

Här från New York försöker vi främst följa våra investeringar inom health-care området d v s Astra och indirekt Gambro. Vi gör det därför att vi tror att Amerika är en mycket viktig marknad både för research och development och som marknadsplatser.

Vårt team här är aktivt att försöka finna nya investeringar. Det gör vi genom mycket företagsbesök, kontakter i industrin och vi tror att det bästa sättet att på ett seriöst sätt uppfattas som en lämplig part är att vara på platsen och inte endast genom telefonsamtal eller genom brev.

Vi har redan märkt en mycket positiv uppskattning hos potentiella investeringsobjekt där man ofta efterfråga långsiktigt och seriöst kapital.

CLAES DAHLBÄCK

Vi tackar Sven Nyman för denna bandade rapport från New York.

Vi finns alltså i dag på olika platser i världen, och då är det viktigt att vi har en stark gemensam företagskultur.

Vi måste också ha ett nära samarbete i vår investeringsverksamhet. Med täta telefon- och videokonferenser mellan de olika kontoren är detta inte svårt med dagens moderna telekommunikationer, oavsett avstånd.

Det av våra kontor som ligger längst från Stockholm är Hongkong, där Claes von Post är ansvarig för Investors verksamhet:

CLAES von POST (video)

Varför finns Investor i Asien? Jo, det är främst av två skäl.

Först och främst, i den här regionen sker en kraftig ekonomisk tillväxt, vilket betyder att det finns många företag som har en snabb tillväxt av sina vinster. Det andra skälet är att vi måste vara ute här på plats för att verkligen lära känna möjligheterna och så riskerna.

Vi arbetar som de andra kontoren i gruppen genom att i första hand göra djupgående analys och sen kontinuerligt bevaka våra investeringar. Men det här räcker inte till.

Vi måste åka runt, lära känna de specifika företagen, deras miljöer, deras förutsättningar, deras strategier, ägarna och föra en dialog där vi successivt fördjupar vår bild, så att vi till slut kan fatta ett beslut om att investera eller inte investera.

Vårt ansvar är inte byggt på någon specifik industri utan ansvaret vi har är helt geografiskt baserat. Och skälet till detta är att i dagsläget finns det icke någon industri globalt, vars utveckling främst drivs från Asien, men den här bilden tror jag kommer att förändras på sikt.

Vi söker såväl noterade alltså börsnoterade som icke börsnoterade företag att investera i och det är naturligtvis så att uppbyggnaden av börsnoterade investeringar går fortare än av icke noterade.

Men vi har redan gjort några investeringar som har utvecklats väl, men med hänsyn till det jag förut sa om att vi är förhållandevis nya i regionen, måste bygga vår egenskap successivt, så har vi ännu investerat i förhållandevis små belopp.

Den här regionen attraherar naturligtvis väldigt mycket investeringsvilligt kapital och i den konkurrenssituationen har vi tre styrkefaktorer:

Den första är att Investor har en god finansiell styrka.

Den andra är att vi har en stark förankring i industrin.

Det här skapar förtroende och tillförsikt hos de motparter som vi talar om vad gäller att kanske investera i deras företag. Det är viktigt att företagen känner ett förtroende och att vi har mer kompetens än bara finansiella frågor. Vi har kunskap om företagens villkor.

Tredje faktorn som jag vill nämna är att Investor har en familjeförankring sedan fem generationer. I den här miljön i Asien där allt företagande bygger på familjen så är detta en oerhört viktig roll för oss.

Sammantaget vill jag säga att jag har ett gott förtroende för våra möjligheter att utverka en för aktieägarna god affär i Asien.

CLAES DAHLBÄCK

Claes nämnde den stora betydelsen av att Investor har en stark familjeförankring sedan generationer tillbaka.

Mina damer och herrar, tillåt mig här göra en personlig utvikning av ett slag som normalt inte brukar förekomma på våra stämmor. Det förhåller sig på det sättet att vår styrelseordförande om ett par veckor fyller 70 år. Jag vill gärna ta det här tillfället att påminna om Peters betydelse för Investor.

Peter har varit ordförande i snart 14 år, sedan i september 1982. Otroligt mycket har förändrats, både i Investor och i vår omvärld, under den här tiden.

Peter, när du tillträdde var det inte många som trodde på oss, och de första åren var tuffa. Hot mot våra ägarpositioner, maktkamper, dramatiska börsfall. Men vi lyckades trots stor turbulens på marknaderna, en djup recession och politiska omvälvningar på ett sätt som nog inte ens vi själva kunde förutse. Vi har haft en hel del tur, men vi hade inte lyckats utan din entusiasm, ditt engagemang och din intuition.

När du kom till Investor som ordförande var vi en liten organisation med begränsade resurser, inte minst personellt. Du fick oss att bygga upp en professionell Corporate Finance-organisation, som gjorde att vi snart blev navet i ett hjul som växte allt mer, och som snurrade allt snabbare. Men inte minst inspirerade du oss till en affärsmässighet som legat slumrande.

Du ställde krav:

- Ni ska tjäna minst en halv miljon kronor om dagen på trading.

Och när vi uppfyllde kraven höjde du ribban till en miljon kronor. Och det gick det med.

När du tillträdde var Investors börsvärde en och en halv miljard kronor. I dag är det över femtio - om vi räknar in konvertiblerna.. Substansvärdet har stigit från drygt två miljarder kronor till över 80.

Och den som när du tillträdde satsade hundra kronor i Investor har nästan 2.000 kronor nu, en årlig tillväxt på över 20 procent sedan 1982.

Dessutom har under din tid en rad stora strukturförändringar gjorts i bolagen i vår portfölj.

Ett axplock:

Den stora strukturförändringen i skogsindustrin genom Storas förvärv av framförallt Papyrus, Billerud och Feldmühle.

Electrolux internationella expansion genom förvärv av över 200 företag med Zanussi, White och AEG i spetsen.

Skapandet av det väldiga ABB genom sammanslagningen av Asea och BBC.

Expansionen i Kina för Ericsson, ABB och Atlas Copco där dina personliga kontakter med de kinesiska ledarna var avgörande.

Och så naturligtvis förändringen i vår egen struktur. Samgåendet med Export-Invest och Providentia och förvärvet av Saab-Scania.

Det är viktigt att komma ihåg att bakom de stora rubrikerna och de stora pengarna döljer sig en vardag av ett oändligt gnetande med detaljer, analyserande, räknande, förhandlande och kontaktskapande. Inget får lämnas åt slumpen. Här har du varit ovärderlig. Ständigt engagerad, initierad, ifrågasättande och inspirerande.

Det är lustigt med dig, Pirre, du är egentligen bara orolig när himlen är blå och solen skiner. Du trivs bäst när stormen viner i seglen och när det är hård kryss. Då är du lugn som en gammal skeppare på segelfartygens tid.

Tack, Peter, för dessa fantastiska 14 år och för att du är fortsatt beredd att hålla i rodret.

Och grattis på din kommande födelsedag.